Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 31. Januar 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 5

Die Rückvergütung kein „kaufmännischer Gewinn"

Die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» und die übrige mittelständische Presse verschwenden viel Raum, um nachzuweisen, dass die Rückvergütung der Genossenschaften der zusätzlichen Besteuerung unterworfen bleiben muss. Denn in der Rückvergütung stecken doch bedeutsame «kaufmännische Gewinne». Stereotyp wird diese Behauptung immer wieder wiederholt in der Hoffnung, dass sie doch einmal von den massgebenden Kreisen geglaubt wird. Offenbar für absolut unwesentlich wird dabei gehalten, dass die

Rückvergütung in vollem Umfange unter Tausende und Abertausende von Konsumenten verteilt

wird, während der Gewinn des privaten Unternehmens — nach Abzug der Steuern — doch einem einzigen oder wenigen Kapitalbesitzern voll und ganz erhalten bleibt.

Einen weitern Faktor hat man in dieser Diskussion bisher ebenfalls noch zu wenig berücksichtigt: Den *Sparcharakter* der Rückvergütung. Der Hinweis verletzt kein Geheimnis, dass die derzeitige *Höhe* der Rückvergütung — allgemein gesehen — ein wichtiges *Kalkulationselement* für jede Genossenschaft darstellt. Die effektiven Vorteile, die eine Genossenschaft dank ihrer *guten Organisation* zu bieten hat, sind nicht mehr so gross, wie das vor vierzig, zwanzig oder auch noch zehn Jahren der Fall war. Die Zusammenschlussbestrebungen im Detailhandel, die weitgehende Zentralisierung der kaufmännischen und administrativen Tätigkeit haben dafür gesorgt, dass der betrieblich-rationelle Vorsprung der Genossenschaften von vielen Klein- und Grossbetrieben aufgeholt ist. Es ist deshalb durchaus am Platz, wenn heute der *Sparcharakter der Rückvergütung* in den Vordergrund gestellt wird. Diese Tatsache mindert jedoch in keiner Weise die

preisregulierende Bedeutung der Genossenschaften,

die durch eine forsche Preispolitik nach wie vor ihre Aufgabe im Dienste der gesamten Konsumentenschaft zu erfüllen haben. Wenn aber die Mitglieder der Genossenschaft, vor allem unsere Hausfrauen, die in ihrer Rückvergütung liegende Spargelegenheit sich erhalten wollen, so geht das weder den Fiskus noch die Herren vom Gewerbeverband etwas an. Das ist eine *interne Angelegenheit* der einzelnen Genossenschaften, die ebensogut beschliessen könnten, nur 5% oder noch weniger Rückvergütung zu geben. Wäre dies der Fall, so müssten die Herren vom Gewerbeverband allerdings wieder einen anderen «Türk» gegen die Genossenschaften starten. Aber die Genossenschaften hätten vor den schäbigen Anstrengungen ihrer Gegner, ihnen die bei den Konsumenten so beliebte Institution der Rückvergütung aus den Händen zu winden, Ruhe. Sie wären dann steuerrechtlich auf der gleichen Stufe mit den zum Teil sehr bedeutungsvollen kapitalistischen Unternehmen, die keinen Rabatt gewähren. Die von den Konsumgenossenschaften gebotenen *preislichen* Vorteile übersteigen durchschnittlich wohl kaum die steuerfreien 5%, so dass hier zum mindesten der diesen Prozentsatz übersteigende Rückvergütungsbetrag als eine Summe angesehen werden kann, die eine von den Genossenschaften einkalkulierte Ersparnis darstellt. Je nach der Leistungsfähigkeit des Konkurrenzunternehmens ist die reine Ersparnisquote noch bedeutend höher, und sie nähert sich mit dem rapiden Fortschritt der Rationalisierung je länger je mehr dem vollen Betrag der Rückvergütung. Schon allein die Tatsache, dass es im Grunde nur einer einfachen kalkulatorischen Massnahme bedürfte, um das mit einem solchen Aufwand an Papier, Zeit, Sitzungen, Geld aufgebauschte Problem aus der Welt zu schaffen, zeigt das schwache Fundament der gegnerischen Argumentation. Unsere Widersacher wissen jedoch genau, was sie wollen:

Mit der ungerechterweise aufoktroyierten Sondersteuer wollen sie sowohl unsere Konkurrenzfähigkeit schwächen als die Institution der Rückvergütung gefährden.

Sie rufen hiefür das Parlament zu Helferdiensten auf. Leider hat es ihnen das letzte Mal Gefolgschaft ge-

leistet. Es ist zu hoffen, dass es jetzt das Spiel durchschaut. Und zudem hat diesmal ja auch das Volk noch ein sehr ernstes Wort mitzureden.

Das letzte Mal hat der Gewerbeverband sehr willige Unterstützung auch bei der Bankiervereinigung und dem Handels- und Industrieverein gefunden. Entweder befindet man sich in diesen Kreisen in einem wenig entschuldbaren Widerspruch oder man hat in der Zwischenzeit doch die Ansicht gewechselt. Jedenfalls wurde jüngst in der «Finanz-Revue» bei einer Orientierung über die Tätigkeit des Lebensmittelvereins Zürich festgestellt, dass es sich bei der Rückvergütung *«weniger um einen eigentlichen kaufmännischen Gewinn»* als um eine *«andere Kalkulation»* handelt.

Wir lesen im genannten Blatt:

Die Hauptattraktion des 8%igen Rabattes wurde beibehalten. Dabei ist sich jedenfalls nur ein Teil der Mitglieder bewusst, dass diese Rückvergütung zuerst von ihnen selbst einbezahlt wurde. Es handelt sich also weniger um einen eigentlichen kaufmännischen Gewinn im wirklichen Sinne des Wortes, als um eine andere Kalkulation. Diese Selbstbesteuerung, denn um eine solche handelt es sich im Grunde genommen, bringt dann im Dezember jene Extraeingänge, die — zugegebenermassen — meistens fehlen würden, wenn die Einkäufe im Laufe des Jahres entsprechend billiger erfolgt wären. So betrachtet man diese Rabatte als Extragewinn, der besonders willkommen ist; er liefert nämlich die Mittel zu Geschenken oder anderen Extraausgaben, die sonst nicht zur Verfügung stehen würden.»

Die einzige Konsequenz auch aus dieser Verlautbarung ist, dass die Besteuerung der Rückvergütung, wie dies zurzeit durch die zusätzliche Wehrsteuer geschieht, ein Unding ist. Je schneller die Behörden und die Oeffentlichkeit von dieser kostspieligen Diskussion befreit werden, um so wohltuender wirkt dies zugunsten einer nach gut demokratischen Masstäben bemessenen, würdigen Bundesfinanzreform. r.

Der Leitende Ausschuss des IGB in Amsterdam

Thorsten Odhe Direktor des IGB

Schon lange hatten unsere genossenschaftlichen Freunde in Holland ihre Absicht kundgetan, bei Besserung der Verhältnisse die eine oder andere Zusammenkunft des IGB bei sich durchzuführen. Obwohl sich das Land noch im vollen Wiederaufbau befindet und uns in der Schweiz unbekannte Schwierigkeiten die Arbeit andauernd hemmen, haben unsere Freunde die Gelegenheit ergriffen und den Leitenden Ausschuss des IGB und mehrere seiner Unterausschüsse zu sich eingeladen. Wahrlich — sie haben den von überall her eingetroffenen Delegierten einen Empfang bereitet, der noch nie an Herzlichkeit und Aufmerksamkeiten aller Art übertroffen wurde. Nichts wurde unterlassen, um diesen Besuch ausserordentlich angenehm und gleichzeitig auch fruchtbar und höchst interessant zu gestalten. Das *Pressekomitee*, das am 19. Januar unter dem Vorsitz von Herrn *A. Drejer*, Dänemark, tagte, diskutierte einmal mehr das Projekt einer *Internationalen Presseagentur* (A.C.I.P.) und bestätigte die Empfehlungen an die Exekutive und das Zentralkomitee. Das Pressekomitee empfahl, mit einer Kampagne in der Genossenschaftspresse der dem IGB angeschlossenen Länder wie auch in der IGB-Zeitschrift zu beginnen, um so das Projekt und seine Durchführung bekannt zu machen. Es nahm gleicherweise in grossen Zügen Kenntnis von einem Projekt, das von Herrn *Ch.-H. Barbier* dem Zentralkomitee vorgelegt werden wird, und gab ihm seine Zustimmung. Es handelt sich um eine bedeutsame Änderung in der Verteilung der Mittel, die jedes Jahr der A. C. I. P. zur Verfügung gestellt werden. Wir werden auf diese Fragen in einem besonderen Artikel zurückkommen.

Nach der Diskussion des Exposés von Herrn *Van Netten* über die *Internationale genossenschaftliche Dokumentation* im Dienste unserer Presse und Bibliotheken wird ein zusätzlicher Bericht vom Verfasser verlangt. Das Pressekomitee beschloss sodann ein provisorisches Reglement für den Dreijahrespreis, der im August 1945 zur Erinnerung an das 50jährige Jubiläum des IGB geschaffen wurde. Der Preis wird zum ersten Mal anlässlich des Prager Kongresses im kommenden September zuerkannt werden. Es wurden als Mitglieder der Jury vorgeschlagen und nachher durch den Leitenden Ausschuss gewählt:

Mitglieder:	*Stellvertreter:*
Lord Rusholme (England)	R. L. Marshall (England)
Louis de Brouckère (Belgien)	Ch.-H. Barbier (Schweiz)
Hans Handschin (Schweiz)	E. van Netten (Holland)
J. Moravec (Tschechoslowakei)	G. Davidovic (Jugoslawien)
Anders Oerne (Schweden)	N. Thedin (Schweden)

Die *Internationale genossenschaftliche Handelsagentur* tagte am 20. Januar unter dem Vorsitz von Herrn *Cleuet*, Frankreich. Ihre Mitglieder diskutierten eingehend den Bericht von Herrn *Maitland*, dem neuen Direktor der Handelsagentur, der jüngst an die Stelle von Herrn Mindrup trat, der sich in Zukunft der Grosseinkaufsgesellschaft der Skandinavischen Genossenschaften widmen wird. Ein Vorschlag, ein Agenturbüro in Paris zu errichten, wurde als verfrüht erachtet.

Ebenfalls am 20. Januar hatte der *Bankausschuss* unter dem Vorsitz von Herrn Dr. *Max Weber* seine Sitzung. Er besprach auf Grund eines vom Direktor der Bankorganisation der britischen Grosseinkaufsgesellschaft vorgelegten Berichtes die Schaffung einer Internationalen Genossenschaftsbank. Der Bankausschuss schloss sich den negativen Schlussfolgerungen des Verfassers an.

Der Bankausschuss beschloss, ein ständiges Verbindungsorgan zwischen den genossenschaftlichen Bankorganisationen der verschiedenen Länder zu schaffen. Der Sekretär dieser Organisation wurde ernannt, und man beschloss gleichfalls, dass in Zukunft ein ständiger Austausch von Mitteilungen aller Art (Übermittlung der Bilanzen z. B.) zwischen den Genossenschaftsbanken der verschiedenen Länder durchgeführt werden soll.

Der 21. Januar blieb ganz dem Besuch in den Produktionsbetrieben der HAKA vorbehalten. Am *22.* und 23. Januar trat der Leitende Ausschuss zu seinen Sitzungen zusammen.

Der Bericht von Miss *Polley*, Generalsekretärin des IGB, zeigte, in welcher Weise unserer internationale genossenschaftliche Organisation ihr Ansehen im Laufe der letzten Monate noch heben konnte. Diese glückliche Entwicklung ist nicht nur der Arbeit und Initiative des IGB zuzuschreiben, sondern auch der beachtenswerten Aktivität von Herrn Odhe, der bis dahin ständiger Vertreter des IGB bei der UNO war. Leider hat der IGB für seinen Sitz in London noch nicht die ihm zukommenden Räumlichkeiten gefunden; das ist eine der grossen Sorgen, mit denen die Schwierigkeiten, die wir in unserem Schweizerlande antreffen, nicht verglichen werden können.

Der Leitende Ausschuss prüfte eine ganze Reihe von neuen Beitrittsgesuchen und bereitete seine diesbezüglichen Empfehlungen an das Zentralkomitee vor.

Die französischsprachige Ausgabe der IGB-Zeitschrift wird sofort wieder aufgenommen. Dies ist eine erfreuliche Mitteilung für die welsche Schweiz wie auch für Frankreich und Belgien.

Die nächste Zusammenkunft des Zentralkomitees ist auf den *26./27./28.* Mai in Rom festgesetzt worden. Ihr voraus gehen Sitzungen des Leitenden Ausschusses am *24./25.* Mai und der verschiedenen Unterausschüsse am *22./23.* Mai.

Der *Kongress des IGB* wird in *Prag* vom *27./29.* September stattfinden. Die vorbereitenden Komitees treffen sich in der Woche vom *20./25.* September. Auch ist in der Zeit vom 6. bis 18. September eine *Internationale Sommerschule* in der Umgebung von Prag vorgesehen.

Der Leitende Ausschuss beschäftigte sich sodann mit den Anträgen an das Zentralkomitee betreffend die Beziehungen des IGB zum Internationalen Gewerkschaftsbund zur UNO, UNAC (United Nations Appeal for Childern, in der Schweiz unter dem Namen «Secours suisse aux enfants» bekannt), zum BIT, zur Internationalen Seeschiffahrtskonferenz und zu anderen internationalen Organisationen. Der Leitende Ausschuss beschloss, die Kandidatur von *Edgard Milhaud* gemäss Vorschlag der Genfer Universität als Kandidat für den Nobelpreis für den Frieden zu unterstützen. Prof. Milhaud ist bekanntlich seit *1923* Mitglied des Ehrenkomitees des IGB.

Die bedeutsame Frage der Ernennung eines *Direktors des IGB*, die seit der Zusammenkunft des Zentralkomitees in Avignon in der Schwebe war, fand endlich ihre Lösung. Vier Kandidaten waren genannt worden: ein Engländer, ein Schotte, ein Schweizer und ein Schwede. Diese vier Kandidaturen wiesen alle hohe Verdienste auf, wie auch die beiden nicht offiziellen Kandidaturen, auf die jedoch nicht näher eingetreten werden konnte. — Nachdem mit den anwesenden Kandidaten gesprochen und auch über prinzipielle Fragen sowie über solche, die mit den betreffenden Personen zusammenhängen, diskutiert worden war, wurde Herr *Thorsten Odhe*, der zurzeit Vertreter des IGB bei der UNO ist, gewählt. Wir entbieten ihm hier unsere herzlichen Glückwünsche und betonen auch gegenüber unseren Freunden in Schweden, wie glücklich wir sind, dass einer der ihren, wie man gewiss sagen darf — sofern der IGB mit den notwendigen bedeutsamen Mitteln ausgestattet wird — mit dem wichtigsten Amt der Weltgenossenschaftsbewegung betraut worden ist.

C. B.

Verschiedene Tagesfragen

Mehl ohne Rationierungsausweise. Die Sektion für Getreideversorgung des Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amtes hat dem Verband der privaten Bäckermeister u. a. geschrieben:

«Wir haben in letzter Zeit wiederholt festgestellt, dass verschiedene Müller unter dem Drucke einzelner Bäcker mit der Abgabe von Mehl ohne Entgegennahme von Rationierungsausweisen begonnen haben. Diese Verstösse zwangen uns zu einer Verschärfung der Kontrolle bei den Mühlen und zur Ergreifung neuer administrativer Sanktionen gegen Fehlbare (Kontingentskürzungen).

Wir wären Ihnen zu Dank verpflichtet, wenn Sie Ihre Mitglieder hierüber orientieren und ihnen nahelegen wollten, sich strikte an die Vorschriften über die Mehlrationierung zu halten. Jede Abgabe und jeder Bezug von Mehl ohne Entgegennahme, bzw. Abgabe der entsprechenden Coupons setzt nicht nur den Müller, sondern auch den Bäcker der Gefahr aus bestraft zu werden. Auf keinen Fall werden wir als Entschuldigung für derartige Lieferungen die Begründung gelten lassen, der Bäcker habe im Augenblick über keine Coupons mehr verfügt, werde diese aber in einem späteren Zeitpunkt dem Müller noch abliefern. In einem solchen Fall hat der Lieferant die Abgabe von Mehl zu verweigern und der Bäcker die Pflicht sich an die zuständige kantonale Zentralstelle für Kriegswirtschaft zu wenden, welche jeden einzelnen Fall im Einvernehmen mit unserer Sektion prüfen wird.»

*

Mit einer gehässigen Animosität ist jüngst von neuem wieder in der Presse das schon vor Jahren erfolgte kriegswirtschaftliche Vergehen der Genossenschaftsmühle in Rivaz aufgegriffen worden. Man tut dies mit einer Freude und einem Selbstbewusstsein, als ob die Müller und auch das private Gewerbe allgemein sich je und je peinlich genau von einer kriegswirtschaftlichen Befleckung rein gehalten hätten. Wirft man aber nicht

Ferienkurs für Lehrtöchter des Konsumvereins Winterthur auf dem Stoos

(Schluss)

Nach dem Mittagessen, nach einer Geist und Gemüt durch Gesang und frohen Scherz entlastenden Mittagsstunde durchwanderten wir gemeinsam, aufgeschlossen durch die treffenden Worte für alles Gute und Schöne, die nahen, in allen Farben erstrahlenden Bergwälder mit den überraschenden Ausblicken auf Berge und Seen, um unsere geschätzte und verehrte Referentin, die wir in so kurzer Zeit liebgewonnen hatten, zur Bergstation zu begleiten. Mit einem frohen Lied entliessen wir sie dankbar aus unserer sonnigen Höhe und unserm sonnigen Zusammensein in die neblige Tiefe, zurück zu ihrer Arbeit, aus der sie uns eine kostbare, Freude und Hoffnung spendende Kostprobe in die Berghöhe hinaufgebracht hatte.

Galt der erste Tag der grossen Gemeinschaft des ganzen Lebens, so sollte der zweite Tag, den Kreis enger ziehend, unsere Lehrtöchter mit der Gemeinschaft, in der sie ihren Beruf zu erlernen sich entschlossen hatten, näher vertraut machen, nämlich mit der Genossenschaft. Das Referat von Herrn Verwalter *Ensner* über die *«Entstehung und Entwicklung der Genossenschaften und deren Bedeutung für die Zukunft»* wurde unter das Tagesmotto gestellt: *«Die Welt verändert sich in dem Masse, als jeder selbst daran beteiligt ist!»* Kaum ein Platz unserer Heimat konnte besser geeignet sein, unsern jungen Nachwuchs auf die Anfänge des genossenschaftlichen Gedankengutes hinzuweisen, als dieser, wo die auf Treue und Eid fundierte Genossame ihren Ursprung fand, wo sich die Bewohner vor Jahrhunderten nur in gemeinsamer genossenschaftlicher Arbeit ihr Leben aufbauen, ihren Kampf gegen die Unbill der Natur aufnehmen konnten. Dieses gemeinsame Wirken und Schaffen hat sich entwickelt und erhalten bis auf die heutige Zeit. Die Opferbereitschaft, Begeisterung und Ueberzeugungstreue der Mitarbeiter und Anhänger können wir heute so wenig entbehren als in den Zeiten der Anfänge. Jeder genossenschaftliche Angestellte darf sich nicht nur als genossenschaftlicher Lohnempfänger fühlen, sondern hat mit *Idealismus* am ganzen Werk zu dienen. Die Tätigkeit der Verkäuferin im Genossenschaftsladen bedeutet Dienstleistung, sowohl am Wohlergehen jedes einzelnen als auch am materiellen, kulturellen und geistigen Aufstieg der Gesamtheit. Lohnen die genossenschaftlichen Grundsätze einen solchen Einsatz? Die Ausschaltung des Gewinnes und dessen Verteilung auf alle, gerechte Preise für die Mitglieder, günstige Arbeitsbedin-

deshalb mit solcher Heftigkeit Steine gegen die andern, um mit dem dabei erzeugten Lärm die so erwünschte Ablenkung zu erreichen? Jedenfalls wäre es wohl ganz interessant, wenn die betreffenden, sich so erhaben fühlenden Kreise einmal eine gründliche Untersuchung über die Einhaltung von Rationierungsvorschriften zum Beispiel im Welschland durchführen und dabei auch den Druck und die Einflüsse feststellen würden, die von der an manchem Orte herrschenden Largeheit auf diejenigen ausgeübt wurden, denen die Einhaltung der Vorschriften eine Selbstverständlichkeit war. Es würde sich zweifellos ein Gesamtbild ergeben, mit dem die in so hohen Tönen geübte Selbstgerechtigkeit auf recht wackelige Füsse kommen würde. Vor allem würde man mit den blöden Anwürfen gegen eine ganze Bewegung, nur weil einige Personen — selbstverständlich in keiner Weise zu billigende — Verfehlungen sich zu schulden kommen liessen, aufhören müssen. Wir möchten jetzt nicht auf all das, worin private Bäcker und Müller sich kriegwirtschaftlich vergangen haben, zurückkommen. So umfangreich das Material ist, so uninteressant und wenig fruchtbar wäre ein solches Unterfangen. Immerhin wäre es zu begrüssen, wenn die Steinwerfer ihrerseits erkennen würden, in welch brüchigem Glashaus sie sitzen.

•

Es verdient aber noch zur Kenntnis genommen zu werden, wie die *Geschäftsleitung des Bäckermeisterverbandes* die Mahnung der Sektion für Getreideversorgung *kommentiert:*

Wir fordern unsere Mitglieder auf, die Vorschriften und Verfügungen, die noch in Kraft stehen, einzuhalten.

Wir sind aber der Ansicht, dass die *Aufhebung der Brotrationierung* überfällig ist und dass mit ihr so rasch als möglich abgefahren werden muss. Wo man steht und geht, hört man im breiten Volk und im Bäckergewerbe die gleiche Meinung. In Anbetracht des Ueberflusses sehr vieler Nahrungsmittel, in Anbetracht der reichlichen Rationen der rationierten Nahrungsmittel und in Anbetracht der nicht beanspruchten Brotcoupons kann kein Bäckermeister begreifen, warum die Brotrationierung nicht schon längst ausser Kraft gesetzt worden ist.

Wir wissen, dass an der Brotrationierung festgehalten wird, weil die Futtermittel im Preise höher liegen als Brot und Backmehl: es besteht somit die Gefahr der Verfütterung von Brot und Mehl.

Wenn man den Gründen dieser verkrampften Situation nachgeht, so stösst man immer wieder auf den unglückseligen Beschluss unserer Behörden im Herbst 1945, als man den Brotpreis gewaltsam herunterriss, und dem Bäckergewerbe eine Backlohnschmälerung zumutete. Es ist nun Pflicht der Behörde, irgendwelche Massnahmen zu treffen, die uns aus dieser Sackgasse herausbringen. Das Bäckergewerbe jedoch hat es satt, die Rationierung nur um der Rationierung willen durchzuführen, es hat es satt, diese zeitraubenden, unbezahlten administrativen Arbeiten weiterhin auf sich zu nehmen, es hat es satt, diese schikanösen Kontrollen über sich ergehen zu lassen, bei denen bis ins Jahr 1942, also sechs Jahre zurück, Auskunft und genaue Angaben erteilt werden müssen.

Das Bäckergewerbe wie auch seine Berufsorganisationen haben sich vorbehaltslos der Kriegswirtschaft zur Verfügung gestellt und tatkräftig mitgeholfen, alle Schwierigkeiten zu überwinden und die reibungslose Organisation der Rationierung sicherzustellen. Heute hat die Rationierung keinen Sinn und keinen Zweck mehr, weshalb wir ebenso einmütig die unverzügliche Abschaffung dieser Massnahme verlangen.

Gewerbe gegen den sozialen Fortschritt. (Mitg.) Wie der «Winterthurer Arbeiterzeitung» zu entnehmen ist, sagt das zürcherische Gewerbe einem fortschrittlichen Gesetzesentwurf den Kampf an. Es handelt sich dabei um ein *Gesetz über die öffentlichen Ruhetage* und über die *Verkaufs- und Arbeitszeit im Detailhandel.* Es geht auch um die Ersetzung der geltenden kantonalen Gesetze über die öffentlichen Ruhetage und über den Ladenschluss an Werktagen.

Nun haben die Vertrauensleute des Zürcher Gewerbes zum erwähnten Entwurf in ablehnendem Sinne Stellung genommen. Aus allen Gewerbegruppen von Stadt und Kanton schimmert die gleiche Stellungnahme durch, die mit folgenden drei Argumenten begründet wird:

1. Die Gesetzesvorlage bringe eine unerwünschte Verkoppelung von bisher zwei verschiedenen Gesetzen.
2. Es sei grundsätzlich falsch, eine Materie im öffentlichen Recht zu regeln, die in den Gesamtarbeitsverträgen besser am Platze wäre.
3. Im Gesetzesentwurf seien berechtigte Interessen einiger Berufsgruppen nicht berücksichtigt worden.

Es scheint hier von gewerblicher Seite vor allem eine Attacke des Formalismus geritten zu werden. Wenn das Gewerbe so sehr den Gesamtarbeitsvertrag verficht, dann glaubt man auch hier sofort den Pferdefuss zu entdecken. Gesamtarbeitsverträge sind befristet und kündbar, also kann man sich ihrer rascher als eines Gesetzes entledigen.

Volkswirtschaft

Unser Kernobst - die riesigen Importe an Südfrüchten - Birnen in grossen Mengen verfault - neue Anstrengungen

Einem Bericht über die Tagung von Fachkreisen, die sich mit dem volkswirtschaftlich so wichtigen Problem der richtigen Verwertung unseres einheimischen Obstes befassten, kann aus der Tagespresse entnommen werden: Die Erträge der Kernobsternte haben sich in den letzten Jahrzehnten merklich erhöht. Zwischen 1920 und 1930 belief sich die Durchschnittsernte auf 46 500 Wagen. Dank besserer Baumpflege erreichte sie zwischen 1931 und 1940 57 000 Wagen, um sich dann bis 1946, nicht zuletzt der ausgezeichneten Obstjahre wegen, auf 81 000 Wagen zu erhöhen. 64 000 Wagen — 30 000 Wagen Aepfel und 34 000 Wagen Birnen — erbrachte die Ernte 1947. Daraus standen 9500 Wagen Tafel- und Wirtschaftsobst und 20 500 Wagen Mostobst für den Verkauf bereit. Eine Mitte Dezember durchgeführte Umfrage des Schweizerischen Obstverbandes ergab, dass beim Handel noch 1834 Wagen Tafeläpfel und 77 Wagen Tafelbirnen, insgesamt also

---

gungen für die Mitarbeiter! Was dies bedeutet, würde uns erst klar, wenn sämtliche Genossenschaftsbetriebe geschlossen und dem privaten Schaffen und Gewinnen die Tore frei geöffnet würden. Soll die Genossenschaft ihr hohes Ziel erreichen, so setzt das die *volle Hingabe der Mitarbeiter,* das Bestreben, sich zu ehrlicher, aufrichtiger, friedlicher Arbeitsgemeinschaft zusammenzufinden, voraus.

Dem dritten Referenten war es vorbehalten, den Gemeinschaftskreis noch enger zu ziehen. An das aus den Gotthelf-Worten gewählte Tagesmotto *«Wo der rechte Boden fehlt, da artet das Schönste aus und Tugenden verwandeln in Laster sich»* anknüpfend, gab der Präsident der Betriebskommission, Herr *E. Hardmeier,* zunächst einen kurzen Ueberblick über die geschichtliche Entwicklung des Konsumvereins Winterthur, um unter Mitarbeit der Teilnehmerinnen aus dem Geschäftsbericht und den Statuten des KW Organisation und Aufbau, den heutigen Stand und die Ausdehnung der Geschäftszweige und des Wirtschaftsgebietes wie die zukünftigen Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten dieser Genossenschaft darzulegen. Den Zusammenschluss der schweizerischen Genossenschaften im V. S. K. betonend, wies er hin auf die Notwendigkeit der gegenseitigen Hilfe innerhalb der genossenschaftlichen Organisationen. So erstand das Bild der Genossenschaft als solides Gebäude, mit den Genossenschaftsidealen als wetterhartem, dauerndem Fundament und dem Zusammenschluss als wetterfestem Dach, mit den verschiedenartigen, gefestigten Einzelorganisationen als wohnlichem Innenausbau. Aber als Hauptsache, und nie darf dies ausser acht gelassen werden, stehen darin die *Menschen* als Träger des *Geistes,* als *Hüter des Ideals.* Dazu gehören das Personal, die Behörden, die Mitgliedschaft, jeder einzelne. Nur sie können den rechten Boden schaffen, auf dem das schöne Fundament unerschütterlich bestehen kann. Wehe, wenn dieser Geist fehl geht; so würde auch im Genossenschaftswesen das Schönste sich in Laster verwandeln. Schätzen und schützen wir also die überlieferten Ideale, die erkämpften Erfolge und tragen und fördern wir sie weiter.

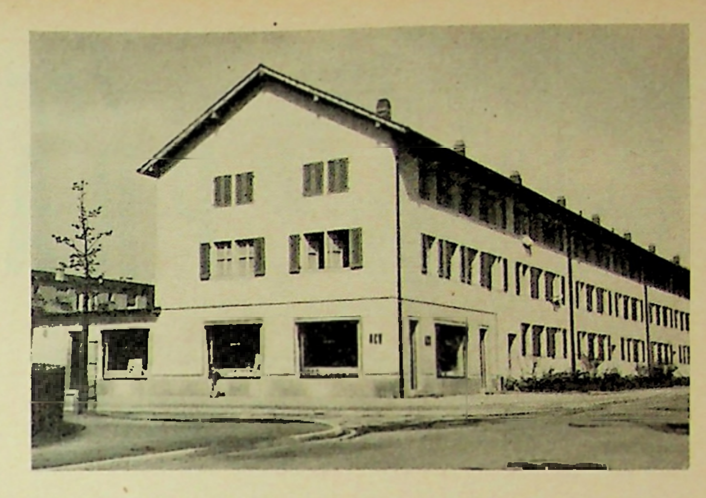
Zum Schlusse galt es, die jungen werdenden Verkäuferinnen mit den Anforderungen des gewählten Berufes vertraut zu machen. Pestalozzi sagte einmal: *«Der Mensch muss nicht nur wissen, was wahr ist, er muss auch können und wollen, was recht ist.»* Der Ladenkontrolleur des KW, Herr *A. Zweifel,* stellte nach kurzer Darlegung des Bildungsganges einer Verkäuferin die Charakterzüge fest, die einer Verkäuferin eigen sein sollen, wenn sie die richtige Einstellung zum «Bedienen» und zur Einordnung in die Ladengemeinschaft finden soll. Verkaufen bedeutet

rund 1900 Wagen einheimisches Obst, vorab der besonders gepflegten, haltbaren Sorten, und ausserdem 388 Wagen Importäpfel, zumeist aus dem Tirol stammend, eingelagert sind.

Aufschlussreich im Hinblick auf die Probleme der Obstverwertung sind die *Exportzahlen.* Die gesamte Obstausfuhr belief sich bis Mitte Januar auf 966 Wagen, wovon Frankreich und die Tschechoslowakei rund 700 Wagen Tafelobst übernahmen. 423 Wagen sind seit Mitte Dezember an das Ausland abgegeben worden. Unser Lagerbestand an Tafelobst beträgt somit heute noch 1500 Wagen.

Die zum Teil aus Kompensationsgründen *in riesigen Mengen eingeführten Südfrüchte* — sie übertreffen jene der Vorkriegsjahre erheblich — haben zweifellos den Absatz der heimischen Obsternte beeinträchtigt. 1937 wurden 97 q Trauben eingeführt, 1947 waren es 118 q, und zwar erschienen sie just auf dem Markt, als unsere mittelfrühen Aepfel zum Verkauf gelangten. 16 700 q Orangen in Kisten gelangten 1937 auf unseren Markt, 1947 waren es deren 84 200. Der Import loser Orangen und Mandarinen belief sich 1937 auf 240 000 q, während er im letzten Jahr nahezu doppelt so gross war. Diese als ungesund zu betrachtenden Verhältnisse rühren nicht zuletzt auch davon her, dass viele ausländische Märkte aus Devisengründen für die Aufnahme von Südfrüchten gesperrt sind. Um so mehr wird unser Markt damit überschwemmt. Unseren Obstproduzenten verursacht diese Entwicklung grosse Bedenken, was begreiflich ist, wenn man bedenkt, wie viel Mittel sie in den letzten Jahren für die Qualitätsverbesserung des Obstes aufgewendet haben.

Es ist betrüblich zu hören, dass *von 225 Wagen William-Butterbirnen 70 Wagen einfach zugrundegehen mussten,* weil es an Käufern fehlte. Ebenso unerfreulich steht es um den Absatz der wunderbar saftigen Walliser Birnen «Passe Crassane», die jetzt genussreif sind. Für den Versand von Tafelobst in kleinen Mengen an Hotels wurde ein neues, praktisches Versandkistchen geschaffen und ausserdem ein Kistchen, das sich für Geschenkzwecke besonders gut eignet und mit dem Traghenkel versehen ist.



* *Der Allgemeine Consumverein beider Basel* hat im Laufe des vergangenen Jahres eine Reihe neuer Läden eröffnet. Die Genossenschaft bemüht sich, mit schönen Läden und reichhaltigem Warensortiment die Bedarfsdeckung im Quartier zu erleichtern und den Mitgliedern dadurch den zeitraubenden Gang in die Stadt zu ersparen.

Unser Bild zeigt die Aussenansicht einer *Waren- und Schlächtereifiliale* inmitten einer Gruppe von Wohngenossenschaften im äusseren Kleinbasel. Harmonisch fügt sich die architektonisch schöne Ladenfront mit ihren grossen Schaufenstern in das Gesamtbild der Wohnbauten mit ihren langen Fluchten.

Kurze Nachrichten

Erhöhung der Milchration. Der durch die milde Witterung und die reichlichen Kraftfuttergaben begünstigte Milchfluss erlaubt es, auch im Februar die Milchration zu erhöhen. Durch Inkraftsetzung der beiden blinden Coupons T 2 und M 2 für je 1.5 Liter erreicht sie wieder den frühern Stand von 11 Litern.

Im weitern ermöglicht die bessere Milchversorgung, den Gaststätten die Milch ab 1. Februar 1948 kontingentweise zuzustellen. Frischmilch und Frischmilchgetränke sind von diesem Zeitpunkt an in den Gaststätten couponsfrei erhältlich. Soweit einzelne Gäste überdurchschnittliche Milchportionen beanspruchen, können aber auch in Zukunft dafür die entsprechenden Coupons verlangt werden.

Die Abgabepflicht für Brotcoupons in Gaststätten muss dagegen nach wie vor aufrecht erhalten bleiben.

Glied in der Kette. Einsichtige Betriebsleiter haben längst erkannt, dass für ein erfolgreiches Zusammenarbeiten nicht nur die Berufsarbeiter, sondern auch die angelernten Arbeiter tüchtig sein müssen. Viele *Gebrechliche* haben das Zeug, trotz ihrer Behinderung mit Erfolg einen Vollberuf zu erlernen. Andere eignen sich ausgezeichnet für angelerte Berufe, deren Zahl in die Tausende geht und wo sie nützliche und befriedigende Arbeit leisten können.

Sorgfältige Beratung und Ausbildung ermöglicht auch Behinderten, wertvolle Glieder in der Kette zu werden.

Neue Sackfabriken. In Mexiko plant die Regierung, angesichts des grossen Mangels an Säcken auf dem Weltmarkt, verschiedene Sackfabriken zu errichten. Als Rohstoff soll Sisalhanf verwendet werden.

Bibliographie

«Büro und Verkauf». *Die Januarnummer* dieser vom Schweizerischen Kaufmännischen Verein herausgegebenen Fachzeitschrift bringt u. a. folgende Beiträge: Die Buchhaltung einer Fürsorgestiftung: das neue Reglement über die eidgenössische Diplomprüfung für Buchhalter. Die buchtechnische und kalkulatorische Behandlung des Rechnungszinses wird an Beispielen gezeigt.

---

nicht nur Warenbehandlung, sondern auch Menschenbehandlung. Zur Verkäuferin ist geboren, wer die Fähigkeit besitzt, guten Kontakt mit den Mitmenschen zu finden und die dazu in jedem Falle anders geartete Atmosphäre zu schaffen. Es gilt, Vertrauen zu schaffen, indem man Vertrauen ausströmt. Dieser Beruf, so aufgefasst, erhält jung und frisch und liebenswürdig, setzt aber voraus, den Egoismus zurückstellen und ganz den Wünschen des Mitglieds dienen zu können. So aber steht die ganze Persönlichkeit der Verkäuferin auf dem Spiel, nicht nur ihre berufliche Fähigkeit, sondern ihr ganzer Charakter. Mit Hinweisen auf einzelne besondere Fähigkeiten, die es sich für eine erfolgreiche Verkäuferin anzueignen gilt, über das Verhalten den verschiedenen Käufertypen gegenüber, legt der Referent das Hauptgewicht auf die

Mannschaftsarbeit innerhalb eines Ladens, die wie eine Seilschaft alle Fährnisse gemeinsam zu überwinden hat. Die Gesamtleistung bedingt die Handreichung des einzelnen zu rechter Zeit und auf rechte Art. Die nötige Menschenkenntnis, die im Umgang mit der Mitgliedschaft und den Mitarbeiterinnen notwendig ist, kann sich nur aneignen, wer *sich selber zu erkennen* versucht. Mit diesem Hinweis wird geschickt der Kreis geschlossen, indem wieder auf die tiefen Ausführungen der ersten Referentin verwiesen wird.

«Wenn man eine Sache lange ins Auge gefasst hat, weiss man am Ende auch, wo man mit den Händen sie anfassen kann!»

Dieses Gotthelf-Wort bietet uns zur letzten Kursstunde die Grundlage, in der in freier Diskussion, unter Leitung der Hausmutter, die tiefen Eindrücke nochmals vor den Teilnehmern aufgerollt und einprägsam unterstrichen werden.

Die freien Stunden, die freien Nachmittage und ein ganzer freier Tag liessen alle Teilnehmer gemeinsam die herrliche Landschaft geniessen. In kürzern und längern, zwanglosen, aber gut vorbereiteten und trefflich geführten Wanderungen liessen wir uns von dem orts- und bergkundigen Ladenkontrolleur in die Höhen und Talschaften dieses schönen Heimatgebietes führen. Bei Spiel, Tanz, Musik und Lektüre verbrachten wir die langen Herbstabende in der trauten Bergstube. Gestärkt an Leib und Seele, begeistert für das Gute und Schöne, innerlich erfasst vom Gedanken der Genossenschaft, erfüllt vom Willen zum natürlichen, liebenden Dienst an den Mitmenschen, um ein Erlebnis der Kameradschaft und Gemeinschaft bereichert, verliessen Töchter und Leiter froh gelaunt, voll guter Vorsätze das traute Berghaus und die sonnige Höhe. Der letzte Gruss klang nicht aus in ein «Lebewohl», sondern auf ein «Wiedersehen und Wiedererleben».



Für die PRAXIS



Etwas über den Geschmack

Ein Bekannter klagte mir einmal, seine Frau verstehe es einfach nicht, sich elegant und geschmackvoll zu kleiden. Wenn er irgendwie verhindert sei, sie bei ihren Einkäufen zu begleiten, bringe sie oft die unmöglichsten Zusammenstellungen in schreienden, gar nicht harmonierenden Farben nach Hause. Kritisiere er dann die gemachten Einkäufe, sei seine Gattin beleidigt, packe alles zusammen, sende und verschenke es ihren Schwestern und Verwandten, um dann selbst gleich wieder Neues zu kaufen. Für ihn sei dies trotz seines respektablen Einkommens nicht angenehm und drohe die sonst vorbildliche Harmonie seiner Ehe zu stören.

Es gibt eine überraschende Tatsache, dass auch Verkäufer und Verkäuferinnen, Leute, die in der Umgebung von hübschen Dingen leben, oft wenig Geschmack verraten, arm sind an eigenen Ideen. Sie sind nicht in der Lage, den Kunden in dieser Hinsicht zu beraten und zu leiten. Sie tun nichts oder wenig, ihren eigenen Geschmack zu heben und zu bilden, oft in der Annahme, das müsse angeboren sein. Dem ist aber durchaus nicht so.

Man kann den Schönheitssinn entwickeln, genau wie man etwa den Ordnungssinn entwickelt.

Geschmack, Schönheitsgefühl kann durch systematisch geübtes Sehen erworben werden. Man muss vor allen Dingen *richtig* sehen lernen. Dazu braucht man gar nicht in die Ferne zu schweifen, denn das Gute liegt so nah. Da sind einmal die Schaufenster des eigenen Geschäftes, die Auslagen unserer Konkurrenz und dann die Natur mit ihrem steten, reizvollen Wechsel. An uns liegt es, diese Gelegenheiten zu nützen. *Machen wir zum Beispiel wöchentlich einen oder zwei Studienbummel durch die Stadt.* Betrachten wir die Schaufenster. Ueberblicken wir ein solches: schliessen wir die Augen: wie sieht es aus? Wir Menschen sehen nur das, wozu unser Auge erzogen worden ist. Wenn ein Pferd vorbeigeführt wird, sieht der Laie, ob es ein Fuchs oder ein Schimmel, ob es gross oder klein ist. Der Reiter sieht schon mehr. Am Gang erkennt er, ob es durchgeritten oder roh ist. Der Pferdehändler aber «durchschaut» das Pferd mit einem Blick. Genau so muss der Verkäufer, die Verkäuferin in der Lage sein, die Ware zu bewerten, verschiedene Artikel zu einem gefälligen Ganzen zusammenzustellen, zu kombinieren verstehen.

Wenn wir vor einem Schaufenster stehen und die einzelnen Artikel betrachtet haben, sollten wir versuchen, das Ganze mit einem Blick zu umfassen und dadurch einen Gesamteindruck zu erhalten. Wenn wir so eine Zeitlang den Blick darauf ruhen lassen, scheint das Bild vor uns lebendig zu werden, wir gewahren einzelne Gruppen, und jede Gruppe hat ihr eigenes Dasein. Wie Rede und Gegenrede, wie Spiel und Widerspiel wächst eine Gruppe aus der anderen, teilt sich ab und schliesst sich mit den anderen als Ganzes wieder zusammen.

Wenn wir fähig geworden sind, das so zu erleben, dann haben wir den Grundbegriff des Schönen erfasst, ist unser Sinn für das organisch Zusammengefügte erwacht. Durch häufige Wiederholung dieser Versuche wird das Auge immer geübter, und aus der Tiefe empor steigt das Gefühl für die Schönheit der Form und der Farben, und immer neue Wunder offenbaren sich uns. Wir sehen nicht mehr nur Kleider, Stoffe, einzelne Gegenstände als solche. Stoffe und Farben heben und steigern einander, ergänzen sich und wirken eigentlich erst das eine durch das andere. Diese Wirkung kann nun durch harmonisches Ineinanderklingen ähnlicher Farbtöne oder durch erfrischende Kontrastwirkung entstehen. Indem wir diese Eindrücke in uns aufnehmen, ohne uns irgendwie ablenken zu lassen, werden diese wie eine schöne Melodie in uns nachklingen. Schliesslich wird unser Unterbewusstsein die gewonnenen Eindrücke zu verarbeiten beginnen. Ganz allmählich bilden sie sich zu Ideen, nehmen greifbare Formen an, und so haben wir erreicht, was wir kaum zu erreichen hofften. Der Geist der Schönheit, der alles belebt und in den Dingen zum Ausdruck kommt, wird auch zu uns sprechen. Jeder *Ein*druck wird auch zum *Aus*druck werden. Je tiefer wir beeindruckt sind, um so grösser wird unser Bedürfnis nach Ausdruck sein. Unser Wortschatz wird reicher, unsere Argumente gehaltvoller, wirksamer und begeisternder.

Die Entwicklung unseres Schönheitsgefühls bringt aber auch das Gefühl für das Wahre mit sich. Man lernt Schein und Wirklichkeit unterscheiden. E. O.

„Die thurgauischen Konsumvereine helfen den Hausfrauen"

Unter diesem Titel wird auf der Gemeinschaftsseite der «Thurgauer Konsumvereine» im «Genossenschaftlichen Volksblatt» eine beachtenswerte Neuerung bekanntgegeben. Diese ist umso interessanter, als sie das Werk der Zusammenarbeit verschiedener Genossenschaften darstellt. Die thurgauischen Konsumvereine gehen so den Weg, der in anderen Teilen der Schweiz noch von andern Genossenschaften beschritten werden könnte und erfreulicherweise auch immer mehr beschritten wird. Wir lesen:

«Immer wieder überlegen sich die Konsumgenossenschaften, in welcher Form und mit welchen Mitteln den Konsumenten besondere Vorteile geboten werden könnten. Ein einzelner kann da manchmal weniger ausrichten. Wenn aber einige zusammenhalten, miteinander beraten, einander helfen, dann geht's. Wir wollen Ihnen, geschätzte Genossenschafterinnen, dies an Hand eines praktischen Beispiels zeigen.

Viele Hausfrauen backen am liebsten selbst. Wenn sie dazu jedoch Teig benötigen, müssen sie ihn ent-

weder am Tag vorher in der Filiale bestellen oder selbst in der Konsumbäckerei holen. Das ist sehr umständlich. Es kann doch vorkommen, dass plötzlich Besuch eintrifft, dass man sonst wenig Zeit hat und dann froh wäre, schnell etwas Gutes backen zu können. Teig auf Vorrat kann man nicht gut in die Filialen geben. Wenn der Verkauf in einer paraffinierten Dose erfolgen könnte, dann wäre es möglich. Solche Dosen sind aber relativ teuer. Der Umsatz für den einzelnen Konsumverein würde die Anschaffung von solchen Teigdosen nicht erlauben. Deshalb sind die thurgauischen Konsumvereine auf die Idee gekommen, gemeinsam solche Teigdosen zu bestellen. Was für einen allein infolge der hohen Kosten nicht möglich ist, geht, wenn viele sich daran beteiligen. Nun sind diese praktischen Verkaufsdosen eingetroffen.

Die Bäckermeister der Konsumvereinsbäckereien traten zusammen. Sie arbeiteten gemeinsam ein Rezept für Ia geriebenen Teig aus, wobei auf die Herstellung nur bester Qualität Wert gelegt wurde. Es wurde beschlossen, den geriebenen Teig nur aus Weissmehl herzustellen.

Nun ist es möglich, in jeder Filiale einen Vorrat an geriebenem Teig anzulegen. Er hält in den paraffinierten Dosen zirka 8 Tage, sofern er kühl aufbewahrt wird.

Nun können die Hausfrauen jeden Tag, ohne vorher die Bestellung aufgeben zu müssen, geriebenen Kuchenteig beziehen. Das wird sicher sehr geschätzt.

W. B.»

Der tüchtige Angestellte

Ein amerikanisches Geschäftshaus hat folgende acht Gebote für Angestellte herausgegeben:

Lügen Sie nicht

Sie verlieren damit nur Ihre Zeit und wir die unsere. Wir sind sicher, dass Lügen früher oder später bemerkt werden. (Fügen wir noch den Ausspruch eines Philosophen bei: Lügen rentieren sich nicht, weil sie nachher einen solchen Aufwand von Kraft, Zeit und Nachdenken erfordern, um das Lügengebäude aufrecht zu erhalten, dass die Bilanz in jedem Fall negativ ist.)

Schauen Sie mehr auf Ihre Arbeit als auf Ihre Uhr.

Ein langer, gut ausgenützter Tag wird kurz.

Leisten Sie mehr

für uns, als wir von Ihnen erwarten, und wir werden Ihnen mehr geben, als Sie erwarten. Ihre Gehälter können wir erhöhen, wenn Sie unsere Gewinne erhöhen.

Tun Sie nie etwas gegen Ihre innere Stimme.

Wer unsere Kunden für uns betrügt, wird auch uns bald betrügen.

Es ist uns gleichgültig, wie Sie Ihre freie Zeit verbringen.

Wenn aber die Freizeit die Arbeit der folgenden Tage beeinträchtigt, so ist uns dies nicht gleichgültig.

Sagen Sie uns nicht, was wir gerne hören möchten.

Wir suchen keine Mitarbeiter, die uns schmeicheln, sondern solche, die unsere Interessen wahren.

Kritisieren Sie nicht,

wenn wir Sie einmal tadeln, sondern nehmen Sie den Tadel an. Wir werden Sie auch loben, wenn Sie es verdienen.

Glauben Sie nie, dass Sie nicht noch mehr leisten können,

denn dann könnte Ihre Zukunft nur noch ein Abstieg sein. Jeder einzelne kann seine Leistung erhöhen.

«Die Ernährung»

Belehrung, wie sie nicht sein soll!

Ein jäher Schneefall trieb mich mit vielen andern zum Kauf von Ueberschuhen in ein Spezialgeschäft. Während ich auf Bedienung wartete, war ich Zeuge eines Vorfalls, der bei allen Verkaufskunst-Anleitungs-Bücher-Verfassern Träume von wilden Auflage-Erhöhungen ausgelöst hätte (Optimisten, die sie sind!): Stand da also eine ältere, einfach, aber sauber gekleidete Frau eine Weile neben der Verkäuferin, die einer andern Kundin Schuhe anprobierte. (Alle Sitzplätze waren besetzt.) Endlich wagte sie die schüchterne Frage, ob es wohl noch «so Galoschen» in ihrer Grösse habe? Dabei zeigte sie mit der Hand an eine Stelle etwas oberhalb des Fussgelenkes. Die Verkäuferin, ziemlich räss: «Wie bitte, wollen Sie Schneeschuhe oder Galoschen?» «Nein, nur so halbe, bis etwa hieher ...» «Das sind keine Galoschen. Galoschen führen wir nur für Herren. Meinen Sie Schneeschuhe?» «Ja, ich weiss nicht, ich will aber keine so hohen ...» «Die hohen heissen Schneestiefel — welche Schuhnummer haben Sie?» Es stellte sich dann heraus, dass die betreffende Grösse im Augenblick nicht vorrätig war. Die Frau verliess rot und verlegen den Laden. Sie fühlte sich beschämt. Die Verkäuferin lächelte ihr dumm-frech nach und wandte sich an ihre Kundin mit einem Ausdruck, der deutlich besagte: Nicht wahr, dieser habe ich es gegeben!

Bei dieser Gelegenheit eine Frage, die mir schon oft zu denken gab: Warum werden eigentlich schüchterne, einfache, vielleicht etwas linkische Kunden oft so nachlässig bedient, während man manchmal arroganten, hochnäsigen «Damen» (und Herren) gegenüber eine unverdiente und beinahe würdelose Beflissenheit an den Tag legt? «Büro und Verkauf»



Humor aus dem englischen Genossenschaftsblatt « Co-operative News », der nicht nur ein Schlaglicht auf die dortigen Versorgungsverhältnisse wirft, sondern auch jetzt wieder zeigt, dass die Engländer schlechte Zeiten mit Disziplin zu ertragen verstehen.

«Es tut mir leid, heute haben wir nichts und — um Ihnen auch diese Tatsache gleich zu sagen — in Zukunft werden wir in den Läden noch weniger haben.»

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Ich werde vor die Frage gestellt: Wie verhält man sich, wenn man als jüngere Verkäuferin älterem Personal vorgesetzt wird?

Am ehesten wird man zu einem guten Einvernehmen kommen, wenn sich jeder einmal eine Weile in den andern hineindenkt. Zunächst muss das die junge Vorgesetzte tun. Sie wird sich leicht vorstellen können, dass es für Leute, die nicht nur älter, sondern vielleicht auch schon länger im gleichen Geschäft angestellt sind, eine unangenehme Situation bedeutet, von einer Jüngeren Instruktionen entgegennehmen zu müssen. Erschwert wird diese Situation, wenn bei den älteren Angestellten ein gewisser Schlendrian zur üblen Gewohnheit geworden ist, dem diese junge Vorgesetzte nun entgegentreten soll.

O meine liebe Junge, Sie sind nicht zu beneiden! Ihre Aufgabe ist schwer — aber die Lösung ist nicht unmöglich.

Schaffen Sie sich fürs erste eine Reserve an Freundlichkeit: die tagtägliche wird nämlich «rupis und stupis» aufgebraucht werden. Sie müssen auf schärfste Kritik gefasst sein. Von Ihrer Frisur bis zu Ihren Strümpfen und von Ihrem allerersten Gruss und Händedruck bis zu Ihrer Kontaktnahme mit den Mitgliedern ist alles den gierig beobachtenden Augen und Ohren dieser «Alteingesessenen» ausgesetzt. Sie müssen das wissen, aber Sie dürfen deswegen nicht die berüchtigten «Hemmungen» bekommen, steif und krampfig werden, sonst gefriert Ihre Freundlichkeit, und «me» sagt, Sie seien hochmütig und eingebildet — wo Ihnen doch gerade darnach kein bisschen der Sinn steht!

Das Eis wird am ehesten gebrochen, wenn Sie Ihre Mitarbeiterinnen einmal arbeiten lassen, so wie sie es gewohnt sind. Fragen Sie nach der bisherigen Arbeitsteilung, und nehmen Sie die Auskunft ohne Kommentar (= eigene Meinungsäusserung) hin. Schauen Sie einige Zeit zu, bis Sie erkannt haben, wo angepackt werden muss, und dann überlegen Sie gründlich, *was* und *wie* Sie ändern wollen. Denken Sie auch voraus, was diese Aenderungen dann nach sich ziehen werden. Bahnen Sie Ihrer vorgesehenen Neuerung einen sicheren, sauberen Weg: Sie dürfen nicht in eine Sackgasse geraten.

Wenn Sie klar sehen, dann nehmen Sie Ihre Mitarbeiterinnen einmal nach Feierabend zusammen («Darf ich Sie noch einen Moment bitten?»), und bringen Sie in kurzen, klaren Ausführungen vor, was Sie im Sinn haben und was jede einzelne Mitarbeiterin dazu beizutragen hat. Bitten Sie sie, diese Neuerung in der Praxis selber auch zu vergleichen mit dem Bisherigen und Sie auf eventuelle Nachteile aufmerksam zu machen.

Wenn dann solche Einwände kommen, dann prüfen Sie sie genau, eventuell mit der kritisierenden Mitarbeiterin zusammen, und scheuen Sie sich nicht, nachzugeben, wenn hier wirklich ein Nachteil sich geltend macht. Wenn aber nur Nörgelei und Querköpferei zu erkennen sind, dann scheuen Sie sich auch nicht, zu Ihrer Sache zu stehen, und versuchen Sie, die Betreffende zu überzeugen. (Mit viel Verständnis für Schwächen, denen wir ja alle unterworfen sind — und mit ein bisschen Humor! — wird es gelingen.) Lassen Sie sich aber nicht auf einen Disput ein, wenn Sie Ihren Nerven nicht trauen, sondern sagen Sie in diesem Fall, Sie wollten sich beide diese Sache noch einmal durch den Kopf gehen lassen. Warten Sie einen günstigen Moment ab, und reden Sie dann noch einmal mit der Betreffenden, und zwar möglichst so, dass sie merkt, dass Sie zwar hier im Interesse der Sache nicht nachgeben können, dass Sie aber Wert legen auf ihre kameradschaftliche Mitarbeit.

Nun wende ich mich nach der anderen Seite: Sie haben also eine jüngere Vorgesetzte «vor die Nase» gesetzt bekommen, und Sie haben das stechende Gefühl, Sie seien «übergangen» worden. Halten Sie Ihren Widerwillen vorerst zurück. Arbeiten Sie mit, achten Sie auf die Arbeitsmethode Ihrer jetzigen Vorgesetzten. Setzen Sie sich dann einmal hin zu einer Inventur dessen, was Sie persönlich für diesen Posten einzusetzen gehabt hätten. Geben Sie sich Rechenschaft, ob Ihr Alter und die Zahl der Dienstjahre das einzige Vorrecht sind, das Sie geltend machen können, oder ob Sie der jetzigen Vorgesetzten wirklich gewachsen wären oder gar Besseres zu leisten vermöchten. Im letzteren Fall haben Sie die Möglichkeit, einmal mit der massgebenden Instanz zu reden und sich dort vielleicht für einen nächsten Vorgesetztenposten anzumelden.

Auf keinen Fall aber gibt Ihnen Ihre persönliche Enttäuschung ein Recht, die Arbeit Ihrer jüngeren Vorgesetzten zu erschweren durch böswilligen Widerstand, durch neidisches Nörgeln oder durch kleinliche Kritelei. Sie vergiften dadurch nicht nur ihr, sondern auch sich selber die Atmosphäre. (Und glauben Sie, die Mitglieder merkten nichts?!) Was wäre das für eine Wohltat, sich frei zu machen von diesem niederziehenden Neid, sich in die gegebene Situation zu finden und hier sein Bestes zu leisten! Damit entstände eine eifrige, interessante Zusammenarbeit, bei der die eigenen Fähigkeiten noch gefördert — und die Nerven geschont würden. Aus der gegenseitigen Bekämpfung entsteht nichts Gutes — nie. Aus der friedlichen, freudigen Zusammenarbeit aber erwachsen Kräfte, die der einzelne auch beim Höchstmass von Intelligenz und Energie nie zu erzeugen vermag. Uns Genossenschafter und Genossenschafterinnen sollte diese Einsicht vor engherziger Rivalität bewahren.

Eigentlich hättet Ihr diesmal von Euerm Stadi einen Brief erhalten sollen; aber er ist leider krank und muss sich so still halten, dass er nicht einmal Briefe schreiben darf. Er lässt Euch alle grüssen. Ich auch, natürlich. *Liny Eckert*

Gutes leisten — auch in der Werbung!

Gesundheit und Kohle - Lehnstuhl und Heizöl

Sicher eine eigenartige Ueberschrift — sind Sie nicht neugierig geworden, was der Verfasser damit sagen will? Genau von dieser Ueberlegung aus sind wir gegangen, als wir den Auftrag erhielten, für das *Brennmaterialgeschäft des ACV beider Basel* eine Serie Inserate zu entwerfen. Kohlen, Holz, Petroleum, Heizöl — lauter sehr prosaische und zum Teil sogar recht schmutzige Dinge, wenn man sie mit der blossen Hand anrühren muss. Und doch: Sie alle haben *eine* recht erfreuliche Eigenschaft gemeinsam — sie sind Wärmespender. Warum also sollen wir Kohlen, Holz und Heizöl verkaufen? Ist es nicht besser, statt ihrer Wärme, Behaglichkeit, Gesundheit, Gemütlichkeit und derlei angenehme Dinge mehr anzupreisen? Denn wo es warm ist, ist es in der Regel auch behaglich.

Wir liessen also aus unseren Inseraten Holz, Kohle und Heizöl weg und ermuntern unsere Mitglieder, eben Wärme und Behaglichkeit zu kaufen. Ebenso verschwand der Name «Brennmaterialgeschäft» aus den Texten, und an seine Stelle traten die *Spezialisten für Wärme und Behaglichkeit.* Einzig die ACV-Vignette und der Slogan «Bestes Brennmaterial mit Rückvergütung» weisen auf die *genossenschaftliche* Brennmaterialversorgung hin. Um die Wirkung des Textes zu verstärken, wurden die Inserate noch mit Zeichnungen geschmückt, die wesentlich dazu beitragen sollen, das Interesse der Leser zu erregen.

Auf diese Weise ist eine Inseratenserie entstanden, die in ihrer ganzen Art von den herkömmlichen Brennmaterialinseraten abweicht und die gerade deswegen werbekräftig und erfolgreich sein dürfte. st.

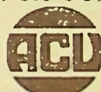


Ihre Gesundheit

lässt sich nicht mit Gold aufwiegen. Eine warme, gutgeheizte Wohnung ist Ihrem Wohlbefinden am besten förderlich. Wir haben genügend Brennstoffvorräte zu günstigen Preisen, — es ist nicht nötig, dass Sie mit Heizen zurückhalten.

Bestes Brennmaterial mit Rückvergütung!

Telephonieren Sie 3 59 44





Behaglich wohnen

heisst w a r m wohnen! Der überwiegende Teil der Brennstoffe ist heute rationierungsfrei und das Einkaufen bietet keine Schwierigkeiten mehr. Wir beraten Sie gerne!

Bestes Brennmaterial mit Rückvergütung!

Telephonieren Sie 3 59 44





Es ist nicht notwendig

dass Sie jeden Abend mit Heizkissen und Zipfelmütze im Bett verbringen. In einem warmen Zimmer ist es doch viel gemütlicher. Der Einkauf von Brennstoffen bietet praktisch keine Schwierigkeiten mehr. Freuen Sie sich also auf Ihre geheizte Wohnung.

Bestes Brennmaterial mit Rückvergütung!

Telephonieren Sie 3 59 44





Frauen und Kinder

müssen bei nass-kalter Witterung oft den ganzen Tag zu Hause bleiben. Eine warme, gutgeheizte Wohnung schützt sie gegen die Unbill der Witterung. Falls Ihre Brennstoffe zur Neige gehen, — wir verfügen immer noch über genügend Vorräte zu günstigen Preisen.

Bestes Brennmaterial mit Rückvergütung!

Telephonieren Sie 3 59 44



Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Toilettenseife

Man taucht vollkommen rein gewaschen und vergnügt aus der Badewanne auf, auch wenn man nichts anderes zur Verfügung hatte als ein Stücklein Kernseife. Es gibt ausgezeichnete, milde Kernseife, Marseillaner Seife zum Beispiel, bei deren Herstellung Olivenöl verwendet wurde und auf allen Fabrikationsstufen, namentlich beim Aussalzen, die nötige Sorgfalt waltete. Aber noch grösser, das versteht sich, ist der Badegenuss im Dufte einer feinen Toilettenseife. Toilettenseife ist in der Regel freilich auch Kernseife, aber gründlich verwandelte Kernseife. Man kann in gelindes Entsetzen geraten, wenn man solcher Verwandlung beiwohnt. Da geht schöne, feste Kernseife zur Hobelbank, und am Ende sind Beigen von starken, dicken Seifenriegeln zu einem Haufen dünner Seifenspäne geworden. Toilettenseife muss durch und durch gleichmässig getrocknet sein. Wohl ist auch gute Kernseife richtig ausgetrocknet. Doch feine Toilettenseife übertrifft sie in dieser Hinsicht noch um einen entscheidenden Grad. Denn die Seifenspäne werden von der Hobelmaschine weg in den Trockenkasten gebracht und da so lange behandelt, bis sie genau den Feuchtigkeitsgehalt haben, den man ihnen zugedacht hat.

Das, was man so vorbereitet dem Trockenschrank entnimmt, wird nun in der Mischmaschine parfümiert und gefärbt und dann zur Broyeuse hinübergebracht. Die Broyeuse oder Piliermaschine hat eine gewisse Aehnlichkeit mit dem Walzenstuhl, den die moderne Mühle gebraucht. Zwischen ihren Walzen, die ungleiche Drehgeschwindigkeit haben, wird die Seifenspanmasse zu einem Teig geknetet und platt gewalzt. Damit ist das Hauptsächliche für die innere Beschaffenheit des Enderzeugnisses geschehen. Die Seifenmaterie, der Farb- und der Duftstoff sind bis ins kleinste gleichmässig verteilt. Nun muss die Masse nur noch die gewünschte Gestalt annehmen. Dazu passiert sie zunächst die Peloteuse, die nach dem Prinzip einer Wurstmaschine arbeitet. Aus dieser Strangpresse geht die Seife, hier noch einmal bis ins Innerste durchgeknetet, als mehr oder weniger dicke Stange hervor. Diese Seifenstange wird alsbald in Stücke zerschnitten, und diesen verleiht schliesslich eine Formpressmaschine den Model und das Gepräge, mit denen sie das Wohlgefallen des Käufers gewinnen sollen. Wenn sie darüber hinaus noch einschmeichelnd glänzen müssen, braucht man nur beim Formen eine mässige Wärme anzuwenden.

Man wird im Handel in der Regel pilierte Toilettenseife kaufen. Aber neben der *pilierten Seife*, die die geschilderte Behandlung und vorher den Fabrikationsvorgang der Kernseifenindustrie durchgemacht hat, gibt es auf dem Markt auch *kaltgerührte Seife*. Der Name deutet an, dass diese Seife etwas wesentlich anderes ist. Das Schmelzen und Sieden des Fettes, der grundlegende Vorgang, der mit dem Drum und Dran das Eindrückliche der Seifenindustrie ist, fällt hier dahin. Das Kokosöl nämlich — der für kaltgerührte Seife verwendete Rohstoff — hat die eigenartige Fähigkeit, die für die Verseifung erforderlichen Bedingungen von sich aus zu schaffen, wenn man es mit konzentrierter Lauge zusammenbringt. Diese Mischung aus Fett und Alkali erhitzt sich selber, und in dieser Eigenwärme der Masse spaltet sich das Fett und verbinden sich die in diesem enthaltenen Fettsäuren mit dem Natrium der Lauge zu Seife. Was dann mit dieser, bis sie Fertigfabrikat ist, noch zu geschehen hat, ist nicht sehr verschieden von den abschliessenden Vorgängen bei der Kernseifenherstellung.

Man mischt dieser und normalerweise jeder Toilettenseife so und so viel anziehende Dürfte und Farben bei. Man wird dies auch tun, ja erst recht tun, wenn in die Seife auch noch andere Mittel, kosmetische Substanzen, Haarpflegemittel oder eigentliche Medikamente gemengt werden müssen. Seifen solcher Art sind heute keine Seltenheit am Markt. Und auch die Phantasienamen für diese Artikel sind nicht selten.

Es wird auch *flüssige Toilettenseife* hergestellt. Sie dient zur Haarpflege und zum Füllen der bekannten Seifenspender, die da und dort über den Toilettebassins angebracht sind. Als Reaktionsmittel verwendet man bei ihrer Fabrikation wie bei der Schmierseifenherstellung Kalilauge und mischt dem Erzeugnis schliesslich einen beträchtlichen Zusatz von Glyzerin bei. Dr. Kg.

Kulturgeschichtliches über einige Heilpflanzen

(Schluss)

Die im Volk als beliebtes Abführmittel bekannten *Sennesblätter* sind eine unscheinbare Hülsenfruchtpflanze, die im mittleren Nilgebiet vorkommt; eine Droge, welche bei den alten Griechen und Römern noch keine nützliche Verwendung fand, die aber von den medizinkundigen Arabern im 9. Jahrhundert unter dem Namen sannâ nach Europa gebracht wurde. Damals verwendete man freilich die Fruchthülsen und nicht die Blätter; seit dem 11. Jahrhundert wurden hauptsächlich die letzteren gebraucht, und erst in neuester Zeit wendet man wieder vermehrte Aufmerksamkeit den Hülsen zu. Im ersten Viertel des 19. Jahrhunderts monopolisierte Mohammed Ali den Handel mit Sennesblättern. Dadurch stiegen die Preise stark, so dass die geschäftstüchtigen englischen Kaufleute die Pflanze in Südindien und auf Ceylon zu kultivieren begannen. Von da erfolgt heute der hauptsächliche Export nach Europa.

Das aus verschiedenen Fichtenarten gewonnene *Terpentinöl* findet in der Medizin sowohl innerlich wie äusserlich Anwendung. Schon im klassischen Altertum war das aus dem Harz verschiedener Fichten gewonnene Oel unter dem Namen Zederöl im Handel anzutreffen. In China und Japan hat sich die Lackindustrie wahrscheinlich schon in vorchristlichen Zeiten des Terpentins bedient.

Damit schliessen wir unsern kleinen historischen Rundgang, der natürlich keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit haben kann, aber doch aufzeigt, wie alt manche Heilmittel sind und in der Volksheilkunde längst festen Fuss gefasst haben, so dass sie als Hausmittel nicht mehr entbehrt werden können.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:

	1945/46	1946/47
Kienberg	70 500.—	70 500.—
Lauterbrunnen	104 000.—	115 000.—
Münchenbuchsee	343 000.—	395 000.—
Dübendorf	1 297 800.—	1 453 300.—
Oberhofen a. Th.	193 350.—	233 900.—
Rumisberg	104 100.—	121 800.—
Sentier	1 028 500.—	1 180 700.—
Sessa-Monteggio	203 900.—	231 200.—
Vuadens	236 950.—	251 950.—

Aigle lud zum Besuch des Theaterstückes von Roger Ferdinand «Le Président Haudecœur» ein. **Baden** hat mit dem LVZ ein Abkommen getroffen, auf Grund dessen Mitglieder, die im Kaufhaus St. Annahof Einkäufe tätigen, die Rabattmarken mit dem Kassazettel in Baden abgeben und dafür den gleichen Betrag eingeschrieben erhalten. In **Basel** wird seit Beginn des neuen Jahres nicht mehr in die Einkaufsbüchlein eingeschrieben. Die Erfassung der rückvergütungsberechtigten Konsumation erfolgt jetzt durch die Abgabe von Rückvergütungsmarken, die in ein Einkaufsbüchlein eingeklebt werden müssen. Zur Abgabe gelangen Marken im Betrage von 50, 10 und 1 Franken sowie solche von 10 Rappen. Für einen Einkauf von Fr. 1.04 erhält das Mitglied eine Marke à 1 Franken; für einen Einkauf von Fr. 1.05 dagegen Rückvergütungsmarken für Fr. 1.10. In **Bern** trat nach mehr als 45jähriger verdienstvoller Tätigkeit der Chefbuchhalter und Prokurist Herr Ernst Schweingruber in den wohlverdienten Ruhestand. In **Chur** erhielt jedes Mitglied, das für mindestens 400 Fr. Waren bezogen hatte, neben dem Co-op Wandblockkalender noch das schöne Co-op Haushaltungsbuch. **Delsberg** eröffnete eine neue, gut installierte Filiale. Auch Courtételle erhielt ein neues Verkaufslokal. In **Hindelbank** fand ein grosser bunter Abend statt. **Kölliken** eröffnete in Merkheim eine neue Filiale. In **Lenzburg** wurde der Film «Wachtmeister Studer» vorgeführt. In **Luzern** beschloss der Aufsichtsrat die Errichtung von zwei neuen Filialen an der Stadtperipherie und gewährte hiefür den erforderlichen Kredit. Im zweiten Teil der Sitzung nahm Präsident Dubach die Ehrung von Herrn P. Leutenegger vor. Der Jubilar gehört seit 1922 dem Aufsichtsrat an und leitete auch viele Jahre den Studienzirkel mit grossem Verständnis. In Anerkennung seiner 25jährigen treuen Mitarbeit wurde ihm eine goldene Armbanduhr mit Widmung überreicht. **Oberentfelden** verzeichnet im 1. Halbjahr einen Mehrumsatz von 152 200 Fr. Die Generalversammlung von **Oberhofen a. Th.** beschloss, den Verwaltungsrat auf 13 Mitglieder zu erhöhen, wobei die zwei neuen Sitze durch Genossenschafterinnen besetzt wurden. **Schaffhausen** hat seine ältesten Mitglieder, über 100 Genossenschafterinnen und Genossenschafter, zu einem gemütlichen Abend eingeladen. **Schwanden** eröffnete kürzlich die neue Filiale «zum Löwen». Der Neubau ist mit allen neuzeitlichen Anforderungen eingerichtet. Demnächst soll im ersten Stock auch der prächtige Schuhladen mit angegliederter Spielwarenabteilung eröffnet werden. Die ausserordentliche Generalversammlung von **Seitigen** beschloss die Eröffnung einer Filiale in Gurzelen. **Turgi** weihte in Döttingen das neuerstellte «Eigenheim» ein. **Weinfelden** meldet für die ersten 6 Monate einen Mehrumsatz von 93 800 Fr. **Wetzikon** bewilligte an der Generalversammlung einen Kredit von 400 000 Fr. für einen Ladenneubau. In **Zürich** fanden für die Mitglieder im Schauspielhaus zwei geschlossene Vorstellungen der Komödie «Der Lügner» statt. In **Langnau i. E., Seftigen, Spiez** und **Thun-Steffisburg** gastierte die Heidi-Bühne. **Biberist, Gelterkinden, Gerlafingen, Grenchen, Brunnen-Ingenbohl** und **Solothurn** gewährten auf verschiedenen Artikeln doppelte Rückvergütung.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Aarau** wurde ein Vortrag gehalten über «Kaufhaus zum Erker» mit anschliessender Diskussion «Vor und hinter dem Ladentisch». In **Bern** fand die Gründungsversammlung des Konsumgenossenschaftlichen Frauenvereins statt. Frau E. Schärli begrüsste nebst den zahlreich erschienenen Genossenschafterinnen die Behördemitglieder der KGB und Frl. G. Gröbli aus Basel, Sekretärin des KFS. Nach dem Gründungsbeschluss und Annahme der Statuten wählte die Versammlung Frau E. Schärli zur neuen Präsidentin. Im Namen des KFS wünschte Frl. Gröbli dem Verein ein recht gutes Gedeihen und übergab der Präsidentin ein kleines Gottegeschenk zu Handen der Kasse. Präsident Minnig gratulierte ebenfalls herzlich im Namen der KGB und gab der Hoffnung Ausdruck, dass der neue Frauenverein bei der Mitgliedschaft Anklang finden und sich rasch entwickeln werde. Die KGB dachte auch an die künftigen Auslagen des Vereins und überwies ihm einen Beitrag. Abschliessend wurde der Film «Die Pioniere von Rochdale» vorgeführt. **Oberhofen a. Th.** führt einen Glättekurs durch. **Wetzikon** lud zu einem Unterhaltungsnachmittag ein, dessen Erlös den in Wetzikon weilenden Tiroler Kindern sowie dem Schweiz. Arbeiter-Hilfswerk, Abteilung Kinderhilfe, zufiel. In **Winterthur** hielt Herr Dr. E. Aeppli, Zürich, einen Vortrag «Vom Wesen und den seelischen Konflikten der Frau». Herr Prof. Frauchiger, Mitglied der Verwaltungskommission des LVZ, orientierte in **Zürich** über den Wert und die Verwendung des Haushaltungsbuches. G.

Bülach. *Halbjahresresultat.* (Einges.) Schon im Betriebsjahr 1946/47 konnten der Umsatz um 109 200 Fr. und der Mitgliederbestand um 86 Mitglieder erhöht werden. Der Halbjahresabschluss per 31. Dezember 1947 zeigt eine Umsatzvermehrung von 147 400 Fr. = 32.4 % sowie eine Mitgliederzunahme von 35 Mitgliedern. Wenn auch die ersten 6 Monate die besseren sind und darum einen Betrag von 601 600 Fr. erreichten, dürfte es aber zutreffen, dass der nächste Jahresabschluss zum ersten Male eine Million überschreiten wird. Leider ist das finanzielle Ergebnis weniger gut ausgefallen. Die sehr hohen Unkosten bereiten überall grosse Sorgen; bei uns besonders deshalb, weil wir nun den Neubau einer bisher gemieteten Filiale nicht mehr länger umgehen können. Aber auch dann dürfte ein noch besseres Umsatzverhältnis in einem modern eingerichteten Laden die erheblichen Baukosten angemessen decken; bisherige Ladenverbesserungen haben es bewiesen. Unsere Kalkulation ist auch hier die gute Zusammenarbeit zwischen Mitglied und Personal und Verwaltung. W.

Huttwil. *Mitgliederzusammenkünfte.* (Korr.) Die Konsumgenossenschaft Huttwil führte in ihren Filialgemeinden Ursenbach und Eriswil gutbesuchte Mitgliederzusammenkünfte durch.

Das Programm sah für den *Nachmittag* jeweils ein Referat, eine Filmvorführung und ein Gratis-Zvieri vor. Die Nachmittagsveranstaltungen waren ausschliesslich den Hausfrauen gewidmet. Ueber das ganz besonders für Genossenschafterinnen geeignete Thema «Vom Umgang mit Menschen in der Genossenschaft» sprach *F. Senn* vom Allg. Consumverein beider Basel. Er behandelte hauptsächlich das Verhältnis der Mitglieder zu Behörden, Verwaltung und Verkaufspersonal. Der mit Humor und Alltagspsychologie gewürzte Dialektvortrag fand allseits Anklang. Auch der von *G. Häfeli* von der Filmzentrale des V. S. K. vorgeführte Film «Viribus unitis» wurde mit Beifall aufgenommen.

Für die *Abendveranstaltungen*, zu denen ein grosser Teil Genossenschafter nebst ihren Frauen erschienen, waren wiederum ein Referat durch den gleichen Referenten sowie der Film «Die Männer von Rochdale» vorgesehen. Auch der abendliche Vortrag über das Thema «Was ist Genossenschaft», der mit vielen Beispielen aus dem täglichen Leben illustriert war, wurde mit Verständnis und Beifall aufgenommen.

Präsident *Gerber* und Verwalter *Steiner* haben mit diesen beiden vorzüglich gelungenen Veranstaltungen erstens einmal den Beweis ihres Organisationstalentes erbracht und zweitens die Genugtuung mit nach Hause nehmen dürfen, dass auch im Emmental der Genossenschaftsgedanke lebendig ist und die Treue zur Konsumgenossenschaft kein leerer Wahn ist.

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK)

Sitzung der Verwaltung

Anwesend waren 12 Mitglieder der Verwaltung sowie die drei Mitglieder der Direktion.

Entschuldigt abwesend waren die Herren H. Manz, Frauenfeld, E. Ensner, Winterthur, und O. Heri, Biberist.

Die beiden Mitglieder der Verwaltung Herr H. Manz, Frauenfeld, der leider wegen Krankheit abwesend war, und Herr F. Walther, Biel, konnten auf eine 25jährige Tätigkeit in der Verwaltung der MSK zurückblicken. Bei diesem Anlass wurden ihnen Dank und Anerkennung ausgesprochen und ein kleines Präsent überreicht.

Der Bericht über das 4. Quartal 1947 sowie der Entwurf zum Jahresbericht wurden genehmigt.

Der Jahresbericht wird den Mitgliedern wie gewohnt im Laufe der nächsten Wochen im Druck zugehen.

Tagung für Verkaufspersonal und Verwalter

Sonntag, den 1. Februar 1948, im Hotel «Drei Könige» in Chur.

Beginn 10 Uhr.

Referate und praktische Vorführungen.

Es werden sprechen:

Am Vormittag:

Die Herren Baumann und Wyss von der Schuh-Coop über: **«Materialkunde, Fabrikation, Fusskunde, Propaganda und Lagerbewirtschaftung.»**

Am Nachmittag:

Herr E. Hungerbühler, Chef der Abteilung Landesprodukte des LV Zürich, über: **«Lagerhaltung und Behandlung von Obst und Gemüse.»**

12.00 Uhr gemeinschaftliches Mittagessen (zu Lasten der Kreiskasse).

In Anbetracht der Wichtigkeit der zu behandelnden Fragen erwarten wir, dass alle angeschlossenen Genossenschaften ihr Verkaufspersonal an diese Tagung abordnen werden.

Mit genossenschaftlichem Grusse:

Namens des Kreisvorstandes IXb.

Der Präsident: **G. Schwarz**
Der Sekretär-Kassier: **H. Springer**

Kinderheim in Mümliswil

(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi, Freidorf)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 10 000.— von der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK), Zürich
Fr. 10 000.— von der Schuh-Coop Basel
» 5 000.— von der Schweizerischen Genossenschaft für Gemüsebau (SGG), Kerzers
» 1 000.— von der Genossenschaftlichen Zentralbank Basel (jährlicher Beitrag)
» 200.— vom Konsumverein Frauenfeld
» 100.— von der Coop Lebensversicherungs-Genossenschaft Basel
» 100.— vom Konsumverein Aadorf
» 100.— vom Konsumverein Flawil
» 50.— vom Konsumverein Gränichen
» 50.— vom Konsumverein Ingenbohl
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Wangen a. Aare
» 50.— von der Société coopérative de consommation «L'Avenir», Ste-Croix
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Worb
» 50.— vom Konsumverein Laufen
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Reichenbach
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Spiez
» 50.— von der La Coopérative Tavannes
» 25.— von der Konsumgenossenschaft Lengnau (Bern)
» 20.— von der Uniongenossenschaft Flums

Diese Vergabungen werden bestens verdankt. Weitere Zuwendungen werden gerne entgegengenommen, um die letzte Stiftung des verstorbenen Gründers des Kinderheims, Herrn Dr. B. Jaeggi, auf eine gesunde finanzielle Grundlage zu bringen, damit die Institution ihre Aufgabe in segensreicher Weise zu erfüllen vermag. Wir erinnern die Verbandsvereine in dieser Beziehung an das ihnen am 14. Januar 1948 zugesandte Zirkularschreiben des Kinderheims Mümliswil.

Die Konsumgenossenschaften werden besonders noch eingeladen, Kinder von treuen Genossenschaftern zu Erholungszwecken nach Mümliswil zu entsenden. Pensionspreis zurzeit Fr. 5.— pro Tag. Anmeldungen direkt an die Leitung des Kinderheims Mümliswil.

Arbeitsmarkt

Angebot

Langjähriger Genossenschaftsangestellter, in leitender Stellung, wünscht Wirkungskreis zu wechseln und sucht Stelle als **Magazinchef** oder **Ladenkontrolleur.** Kenntnisse der Ruf-Durchschreibebuchhaltung. Prima Zeugnisse und Referenzen zu Diensten. Gefl. Offerten erbeten unter Chiffre K. Z. 12 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junges, tüchtiges, seit mehreren Jahren in der Lebensmittelbranche tätiges **Verkäufer-Ehepaar** sucht per sofort, evtl. später, Anstellung in grössere Konsumgenossenschaft. Zeugnisse, Referenzen und Kaution stehen zu Diensten. Offerten sind erbeten unter Chiffre A. B. 24 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junge Frau, gegenwärtig als erste Verkäuferin in einem Konsumverein tätig, auch schon Filiale erfolgreich geführt, mit 2 Jahren genossenschaftlicher Seminarbildung im Freidorf, mit besten Zeugnissen, deutsch und französisch sprechend, sucht kleinere **ausbaufähige Filiale** mit Wohnung zu übernehmen. Ostschweiz bevorzugt. Mann ist gross und kräftig, wäre geneigt, im Magazin oder als Mitfahrer treue Dienste zu leisten. Offerten erbeten unter Chiffre A. H. 26 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junge **Verkäuferin** der Lebensmittelbranche, deutsch, französisch und italienisch sprechend, wünscht Stelle in Konsumgenossenschaft der Zürichsee-Gegend. Antritt 1. April, evtl. früher. Gute Zeugnisse und Referenzen. Offerten sind erbeten unter Chiffre L. H. 28 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Für unser modernes genossenschaftliches Kaufhaus suchen wir eine **tüchtige Mitarbeiterin der Textilbranche** als erste Verkäuferin der Manufakturwarenabteilung. Offerten mit Photo und Angaben über die bisherige Tätigkeit sowie Lohnansprüchen und Eintrittstermin unter Chiffre E. H. 23 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf 1. Mai a. c. ein **Bäckerei-Depothalterpaar.** Bäckerei kann auf eigene Rechnung geführt werden, und für die Ehefrau als Depothalterin mit einem Umsatz von 100 000 Fr. ist eine interessante Existenz gesichert. Alleiniger Bäcker auf dem Platze. — Haus kann auch käuflich erworben werden. — Ausführliche Offerten sind zu richten an die **Verwaltung des Konsumvereins Lachen und Umgebung,** in Lachen.

Wir suchen für unsere Lebensmittelfiliale mit einem Umsatz von 270 000 Fr. eine tüchtige **Filialleiterin.** Berufstüchtige und -freudige Bewerberinnen richten ihre Offerten mit Beilage von Photo, Zeugniskopien und Lohnansprüchen an die **Verwaltung des Konsumvereins Thalwil.**

INHALT: *Seite*